

文圖／祝芸

誠信·用心 半世紀的堅持

雅勝冷凍食品公司



雅勝公司的大門

「用心」二字，是雅勝冷凍食品公司董事長許欽松從事肉品事業46個年頭以來，不變的堅持。他說「對肉品選擇的用心」、「對技術精進的用心」、「對提供消費者『好吃的肉』的用心」，雖是刻板制度所無法量化評比，重要性卻更甚於硬體設備的要求，這份用心也是雅勝擄獲顧客青睞的不二法門。

車子才剛駛進「雅勝」的大門，就是一陣清涼的「洗禮」，原以為是為燥熱的氣候降溫，直到一陣刺鼻的消毒水味道繼之而來，才讓人恍然大悟，體認已進入嚴密的防護範圍。

一貫作業 屠宰分切加工

這處占地十多公頃的土地，是雅勝公司的大本營。雅勝於民國68年創立，經營冷凍、冷藏肉品之產銷，工廠原設於台北縣五股鄉，首先將原料毛豬送至民聯公司桃園電動屠宰場屠宰後，再運回五股工廠分切、加工。隨著業務拓展，買下民聯公司屠宰場，加上五股工業區廠房落成啟用、並在三重重新路設立總公司。至88年11月，為使屠宰、分切、加工一貫化作業，雅勝將五股廠加工業務移至桃園縣蘆竹鄉山腳村現址，整體規劃完善的動線，逐步更新及增設有關屠宰、分切、加工及污水處理設備，打造出兼具效率、安全、環保及提供高品質肉品的現代化工作場區。

嚴控低溫 作業井然有序

雅勝目前每天的屠宰量達700頭左右，並支援外界屠宰牛豬。許董認為「溫度是豬肉的第二生命」，只要溫控良好，肉品一定新鮮，因此不惜斥資增建一棟新式電控移動貨架式冷凍倉庫，屠體剖半清洗後，即以攝氏零下15至20°C急速預冷約1小時，接著進入零下2°C的預冷室12個小時，屠體才開始進行分切作業，此時屠體溫度已降至7°C以下。

加工作業場區溫度維持在15°C以下之低溫，多條輸送帶或橫或直分布其間，幾十位工作人員分站輸送帶兩側，將魚貫來到面前的肉品進行分切、包裝等工作。

儘管七月天的室外烈陽高照、熱氣蒸騰，但置身其間工作的人，在制服裡還得多加件羽毛背心才足以禦寒。

CAS推手 加入國際競爭

CAS草創之初，台灣外銷正處於發展順境，當時大多數廠商都認為設立CAS是多此一舉、自找麻煩，但許董卻力排眾議，認為台灣的豬肉要打出品牌口碑，才能在國際上競爭，該公司並以身作則，在77年政府開始推行CAS優良肉品標誌制度時，立即申請並通過審查成為CAS優良工廠。

頭髮斑白的許董談到對CAS制度前10年的推展過程，以「慘澹



「2006年台北國際食品展」—CAS優良豬肉館

經營」4字形容其筆路藍縷的困境，直到78年，台灣的豬肉品在日本被驗出磺胺劑，標榜嚴格執行檢驗藥物殘留之CAS肉品才打出知名度。從今日樣樣講求認證的情況來看，許董當時的「堅持」可謂眼光遠大；而CAS能有今日的規模，這位幕後推手也功不可沒。



抽血檢驗藥物殘留

近年來，原、物料價格飆漲，雅勝當然也受到影響。許欽松感嘆，現今經營環境愈來愈困難，成本也居高不下，光是有關溫控的電費支出就是一筆驚人數字，尤其夏天一到，每個月電費約需250萬元，為了維護衛生品質，還要求作業人員配戴雙層手套，且需每小時更換手套，加上請專人清洗、管理的開銷都不小。而國軍、學校、監獄、團膳等大量採購單位拚命壓低價格，尤其部分業者削價競爭，或以劣質品混充上市，打擊CAS肉品信譽，最是令他感到痛心。

堅守承諾 贏得信賴口碑

說起雅勝的經營理念，許董事長並沒有高談闊論、吹捧績效，他只是淡淡說起一段20多年前的往事。

民國71年，他答應日本客戶外銷400噸豬肉，不料72年3月，一向為日本豬肉進口大宗的丹麥竟發生口蹄疫，日本訂單大量轉入台灣，使得當時的豬價從每百公斤3,000多元飆漲到7,000多元。那時的雅勝還是個小公司，資本額僅1,900萬元，每月產量約100噸肉品，豬價突然飆漲，導致成本大增，幾乎賣一噸就虧1,000美元，但他為信守承諾，硬是咬著牙調貨，除本身供應200噸，另外購200噸豬肉填補所需，雖然撐過難關，做完交易，卻賠了台幣1,600萬元。

許欽松原本以為事業就此回到「零」的原點，不料這位日本客戶因感念他信守信用的堅持與犧牲，非但大力幫忙，還廣為介紹客戶，雅勝在這筆生意雖未賺到商業利益，卻贏得了前所未有的口碑與信賴，一舉打響名號，更奠定日後壯大的基礎。

事事用心 積累專業實力

從許欽松的說明，不難體會到「守

信」正是他強調的經商準則，而另一項原則，從他年輕時擔任保齡球國手、教練直到今日奉行不悖的，就是「用心」。雅勝員工指出，董事長幾乎事必躬親，每天上下午例行巡視場區，由於嫻熟各項業務，發現不符標準就立刻指正，讓員工絲毫不

敢打馬虎眼兒。

許董在業界最受稱道的是「看到一隻豬走過來，就能知道這隻豬的肉質如何？」，這可不是與生俱來的「神力」，而是肇基於他對事情的用心。他謙虛地說，「我只是花心思了解消費者的需求。」

許董的家鄉在雲林，是台灣的養豬大縣，父親開設貨運行，做了30多年毛豬買賣生意，49年他高中畢業時，協助家族貨運生意，蒐集中南部的豬運到台北販售。至62年，在友人牽線下，才開始投入豬肉加工事業。

為了提供優質的肉品，他整天與豬農「交陪」，從原料豬至品種改良、飼料處方、飼養過程均深入研究，發現每個環節都可能影響豬肉品質。聽許董說得滿口養豬經，不知情的人還以為他在養豬人家長大呢，其實這些都是他用心做功課的收穫。

鮮美肉品 鎖住饕客胃口

民國70年左右，台北市第一家日商經營的超市「雅客」，雅勝即是該超市的肉品供應商，迄今仍為頂好、大潤發、松青等超市、量販店及加工廠之供應商。許董自豪地表示，雅勝因特別注重產品品質與賣相，在業界或政商名流間極受尊崇，經常指定採購該公司的肉品作為禮品。

基於誠信與用心的堅持，讓雅勝肉品贏得好口碑，在「2006年台北國際食品展」中，台灣區冷凍肉類工業同業公會設置之「CAS優良豬肉館」即指名請雅勝提供展示與現場品嚐的肉品。展前一天，許董親自到場指揮展品擺設，便耗了一整天，翌日還指派兒子許嘉麟坐鎮，當一道道迷迭香里肌肉片、義式香料烤五花肉串、洋蔥嫩豬排端出，香氣四溢，立即引來大批排隊等著一飽口福的人潮，從大家臉上幸福的表情，不難想見是肉品的新鮮與口感滿足了眾人的味蕾，也再次驗證雅勝的肉品抓住了饕客們的胃口。

